夢真ホールディングス(2362)

損益計算書 (百万円)	07年9月期 連結	08年9月期 連結	09年9月期 単体	10年9月期 連結	11年9月期 連結	12年9月期 会予
売上高	**38,831**	**7,080**	**5,483**	**4,862**	**6,817**	**11,000**
前年比	-6.6%	-81.8%	-22.6%	-11.3%	40.2%	61.4%
売上総利益	4,562	2,037	1,759	1,490	1,899	
売上総利益率	11.7%	28.8%	32.1%	30.7%	27.9%	
営業利益	288	489	756	520	543	1,250
前年比	-65.6%	69.7%	54.5%	-31.2%	4.4%	130.3%
営業利益率	0.7%	6.9%	13.8%	10.7%	8.0%	11.4%
経常利益	245	372	807	552	451	1,350
経常利益率	0.6%	5.3%	14.7%	11.4%	6.6%	12.3%
当期純利益	**-42**	**349**	**679**	**431**	**102**	**700**
前年比	-160.5%	-927.5%	94.5%	-36.5%	-76.3%	584.7%
一株当たりデータ						
期末発行済株式数	74,573	74,573	74,573	74,573	74,573	
EPS	-0.6	4.9	9.9	6.7	1.4	11.7
EPS(潜在株式調整後)	-	-	-	-	-	
DPS	-	2.0	3.0	2.0	2.0	3.0
BPS	23.1	26.8	32.3	31.3	26.6	
貸借対照表(百万円)						
現金・預金・有価証券	3,080	2,105	1,710	2,020	2,304	
その他	4,181	1,608	1,106	1,007	1,613	
流動資産合計	**7,261**	**3,713**	**2,816**	**3,027**	**3,917**	
有形固定資産	1,129	1,360	1,405	1,230	1,388	
投資その他の資産計	907	542	641	788	566	
無形固定資産	14	2	40	36	759	
資産合計	**9,311**	**5,618**	**4,902**	**5,082**	**6,630**	
買掛金	26	14	10	8	10	
短期借入金	4,096	1,195	1,119	702	2,195	
その他	1,210	554	409	391	1,195	
流動負債合計	**5,333**	**1,764**	**1,538**	**1,102**	**3,400**	
長期借入金	2,078	1,922	1,198	2,020	1,088	
その他	10	7	5	4	384	
固定負債合計	**2,088**	**1,929**	**1,203**	**2,024**	**1,472**	
負債合計	**7,421**	**3,692**	**2,740**	**3,126**	**4,872**	
純資産合計	**1,891**	**1,925**	**2,161**	**1,956**	**1,757**	
有利子負債(短期及び長期)	6,174	3,117	2,317	2,722	3,284	
キャッシュフロー計算書(百万円)						
営業活動によるキャッシュフロー	-1,392	504	941	558	528	
投資活動によるキャッシュフロー	5,900	1,670	82	-498	-409	
財務活動によるキャッシュフロー	-13,071	-3,105	-1,237	-178	4	
財務指標						
総資産利益率(ROA)	-0.1%	4.7%	12.9%	8.6%	1.7%	
自己資本純利益率(ROE)	-1.6%	18.3%	33.2%	20.9%	5.5%	
株主資本比率	20.3%	34.3%	44.1%	38.5%	26.5%	
総資産回転率	1.36	0.95	1.04	0.97	1.16	

出所:会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

直近更新内容

概略

2011年12月12日、株式会社夢真ホールディングスは採用特化型施設を2012年1月に東京都渋谷区に開設すると発表した。

（リリース文へのリンクはこちら (http://www.yumeshin.co.jp/ir/pdf/ir2011121202.pdf) ）

同日、同社は2011年11月の月次売上高速報を発表した。

（月次売上高の項目へのリンクはこちら、会社リリース文へのリンクはこちら (http://www.yumeshin.co.jp/ir/pdf/ir20111212.pdf) ）

2011年11月11日、同社は2011年10月の月次売上高速報を発表した。

2011年10月31日、同社は2011年9月期の通期決算を発表した。

（決算短信へのリンクはこちら (https://www.release.tdnet.info/inbs/140120111031036224.pdf) 、2011年9月期通期決算実績の項目へのリンクはこちら）

2011年10月14日、同社は2011年9月の月次売上高速報を発表した。

3ヵ月以上経過した会社発表はニュース&トピックスへ

業績動向

月次売上高動向

月次売上高(百万円)	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	計
12年9月期													
売上高	**495**	**508**											
（前年比）	**18.6%**	**15.6%**											
建築派遣	475	488											
（前年比）	18.8%	16.9%											
図面	20	20											
（前年比）	14.3%	-7.6%											
11年9月期													
売上高	**417**	**440**	**443**	**430**	**448**	**453**	**409**	**407**	**426**	**451**	**459**	**478**	**5,261**
（前年比）	**7.5%**	**11.4%**	**12.4%**	**12.6%**	**9.1%**	**7.6%**	**17.4%**	**29.7%**	**27.4%**	**22.8%**	**20.4%**	**18.0%**	**15.9%**
建築派遣	400	418	423	413	435	434	392	390	407	432	440	460	5,044
（前年比）	8.1%	10.1%	11.7%	11.2%	9.0%	7.6%	17.2%	30.1%	28.6%	23.6%	20.4%	18.4%	15.8%
図面	18	22	20	17	13	19	17	17	19	18	19	18	217
（前年比）	-4.2%	40.7%	32.2%	62.2%	10.2%	9.2%	23.2%	22.0%	7.1%	7.0%	18.7%	8.1%	17.9%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

首都圏マンション着工件数

2011年	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	合計
着工戸数	16,783	19,744	17,021		
（前年比）	57.2%	74.2%	33.9%		
2010年	**1-3月**	**4-6月**	**7-9月**	**10-12月**	**合計**
着工戸数	10,673	11,333	12,707	16,659	51,372
（前年比）	-34.1%	24.4%	65.1%	137.1%	28.3%
2009年	**1-3月**	**4-6月**	**7-9月**	**10-12月**	**合計**
着工戸数	16,208	9,113	7,695	7,025	40,041
（前年比）	-42.8%	-66.3%	-71.6%	-61.4%	-60.2%

出所：国土交通省「建築着工統計戸数」よりSR社作成

四半期実績推移

	10年9月期				11年9月期				11年9月期	
(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	(達成率)	通期会予
売上高	1,249	1,333	1,050	1,229	1,369	1,500	1,404	2,544	131.1%	5,200
YoY	*-26.0%*	*-12.3%*	*-3.3%*	*3.4%*	*9.6%*	*12.6%*	*33.7%*	*106.9%*		*7.0%*
売上総利益	376	453	283	378	424	482	395	598		
YoY	*-32.3%*	*-6.6%*	*-20.8%*	*4.6%*	*12.9%*	*6.4%*	*39.7%*	*58.0%*		
売上総利益率	30.1%	34.0%	26.9%	30.8%	31.0%	32.2%	28.1%	23.5%		
販管費	231	241	219	280	261	282	288	526		
YoY	*-29.0%*	*-2.9%*	*1.8%*	*30.4%*	*13.1%*	*16.9%*	*31.6%*	*87.9%*		
売上高販管費比率	18.5%	18.1%	20.8%	22.8%	19.1%	18.8%	20.5%	20.7%		
営業利益	145	213	64	98	163	201	107	72	87.5%	620
YoY	*-36.8%*	*-10.4%*	*-55.0%*	*-33.1%*	*12.5%*	*-5.6%*	*67.5%*	*-27.1%*		*19.2%*
営業利益率	11.6%	15.9%	6.1%	8.0%	11.9%	13.4%	7.6%	2.8%		11.9%
経常利益	170	201	81	100	186	179	110	-24	72.8%	620
YoY	*-25.2%*	*-10.7%*	*-41.5%*	*-53.7%*	*9.9%*	*-11.0%*	*35.9%*	-		*12.3%*
経常利益率	13.6%	15.1%	7.7%	8.2%	13.6%	11.9%	7.8%	-		11.9%
当期利益	110	180	-16	157	102	58	36	-94	29.2%	350
YoY	*-3.3%*	*27.2%*	-	*-48.9%*	*-6.5%*	*-67.9%*	-	-		*-18.8%*
当期利益率	8.8%	13.5%	-	12.8%	7.5%	3.9%	2.5%	-		6.7%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**会社予想は直近の値

2011年9月期通期実績

2011年10月31日、同社は2011年9月期通期決算を発表した（上表を参照）。

売上高は、前年比40.2%増の6,816百万円であった。夢真単体の売上高が前年比12.6%増の5,459百万円となったほか、2011年1月に株式会社ユニテックソフトを、同年5月に株式会社夢テクノロジー（旧株式会社フルキャストテクノロジー）を子会社化したことが増収に寄与した。

建築技術者派遣事業（夢真単体）の主要経営指標

- 平均残業時間：36.4時間（2010年9月期：同33.3時間）
- 平均稼働率：97.2%（2010年9月期：同92.5%）
- 技術者数：平均818人、期末893人（2010年9月期：平均737人、期末745人）

営業利益は前年比4.4%増の543百万円となった。夢真単体の営業利益は前年比19.7%増の728百万円となったが、保育園事業を営む我喜大笑社、医療介護支援事業を営む夢真メディカルサポート社がそれぞれ営業損失を計上した結果、営業利益の伸び率は上記数値に留まった。

経常利益は前年比18.3%減の451百万円であった。経常減益の主因は、夢真単体において、シンジケートローン手数料等121百万円、社債発行費用29百万円など営業外費用が膨らんだ結果、夢真単体の経常利益が前年比16.9%減の644百万円となったことによる。

当期純利益は前年比76.3%減の102百万円であった。当期純利益が大幅な減益となった理由については、夢真単体において、経常減益と法人税負担の増加から、当期純利益が前年比51.7%減の244百万円となったほか、夢テクノロジー社が特別損失を計上したことによる。

2011年9月期通期決算は、経常利益で27.3%、当期純利益で70.9%、会社予想を下回る実績であった。同社は経常利益が会社予想を下回った理由について、夢真単体において、上記の通り、シンジケートローン手数料等営業外費用が膨らんだ結果であるとしている。また、当期純利益が会社予想を大幅に下回った理由については、夢真単体における法人税負担の増加と夢テクノロジー社の特別損失計上を挙げている。

2012年9月期の会社予想

12年9月期予想	11年9月期実績			会社予想		
(百万円)	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	**2,869**	**3,948**	**6,817**	**5,300**	**5,700**	**11,000**
前年比	11.1%	73.2%	40.2%	84.7%	44.4%	61.4%
売上原価	1,962	31,449	33,412			
売上総利益	**906**	**993**	**1,899**			
前年比	9.3%	50.2%	27.4%			
売上総利益率	31.6%	25.2%	27.9%			
販売費及び一般管理費	542	814	1,357			
売上高販売管理費率	18.9%	20.6%	19.9%			
営業利益	**364**	**179**	**543**	**600**	**650**	**1,250**
前年比	1.8%	10.2%	4.4%	64.8%	263.8%	130.3%
営業利益率	12.7%	4.5%	8.0%	11.3%	11.4%	11.4%
経常利益	**365**	**86**	**451**	**600**	**750**	**1,350**
前年比	-1.5%	-52.6%	-18.3%	64.2%	773.7%	199.1%
経常利益率	12.7%	2.2%	6.6%	11.3%	13.2%	12.3%
当期純利益	**160**	**-58**	**102**	**300**	**400**	**700**
前年比	-	-	-76.3%	87.1%	-	584.7%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2012年9月期の会社予想は売上高が前年比61.4%増の11,000百万円、営業利益が前年比130.3%増の1,250百万円である。2012年9月期の会社別予想値は下記のようになる。

夢真ホールディングス（建築技術者派遣事業）

- 売上高：6,300百万円（同15.4%増）
- 営業利益：1,100百万円（同51.1%増）
- 経常利益：1,000百万円（同86.6%増）
- 当期純利益：550百万円（同125.4%増）

夢テクノロジー社

- 売上高：3,800百万円（同9.4%減）
- 営業利益：200百万円（同59.8%増）
- 経常利益：200百万円（同58.7%増）
- 当期純利益：180百万円（2011年9月期：当期純損失178百万円）

その他連結子会社

- 売上高：900百万円
- 営業損失：20百万円
- 経常利益：85百万円
- 当期純利益：85百万円

一見するとアグレッシブな会社予想だが、牽引役は夢真ホールディングス（建築技術者派遣事業）である。外部環境としては、1）新設マンション着工戸数の緩やかな回復基調、2）建設業従業者数の減少傾向、3）東日本大震災後の復興関連の需要が見込まれること、などから技術者に対する高水準の需要が見込まれる状況にある。

そうした環境下で、同社は技術者数の増加、稼働率（建築現場に派遣されている技術者数÷技術者数）の向上、派遣単価の見直しなどによって、上記会社予想を達成する構えだ。

技術者数に関していえば、2011年9月期の平均技術者数は818人（2011年9月末は893人）であったが、2012年9月期の平均技術者数を930人（2012年9月末は1,048人）に増加させる計画である。人員確保の手段として、同社は、建築を専攻していない学生も採用対象とするほか、採用拠点を首都圏に限らず地方も対象に増設していく予定だ。また、稼働率に関しては、2011年9月期実績が平均97.2%であったが、2012年9月期に関しては98.7%を計画している。

ちなみに、同社は会社予想の前提として、東日本大震災後の復興需要を想定していないとのことであり、仮に復興需要が出てきたならば、上記採用計画に新たに採用人員を上乗せして、同社が復興支援拠点として設置している仙台営業所に人員を送りこむとコメントしている。

夢テクノロジー社については、新規顧客の獲得や技術者の採用強化などを行って2013年9月期以降を見据えつつ、2012年9月期に関しては、ローコストオペレーションを徹底することによって、上記計数を達成する予定のようだ。

その他連結子会社には、我喜大笑社、夢真メディカルサポート社、ユニテックソフト社が含まれるが、我喜大笑社は2011年9月期に経常損失6百万円であったが、2012年9月期には経常利益44百万円をめざす計画。我喜大笑社は2011年9月期中に月次ベースで黒字を達成している模様であり、2012年9月期においては運営中の3保育園の通期稼働等によって、計画達成をめざすとしている。また、夢真メディカルサポート社は2011年7月にデイサービスの施設を2箇所オープンしたが、その収益化を計っていくとコメントしている。

最後に、同社はこうした既存事業とは別に、「高付加価値の人材派遣」をテーマにM&Aの機会を探っていくとのことである。

中長期業績見通し

同社は具体的に中期経営計画を公表しているわけではない。しかし、経営上の目標値として、1）売上高成長率年15%、2）売上高総利益率30%以上、3）売上高販売管理費率15%以下、4）売上高経常利益率15%以上を掲げている。

2010年9月期の実績をベースに、仮に上記経営目標値（売上総利益率は30%、売上高販管費率は15%と想定）が達成できたとすると、2013年9月期は、売上高が約9,015百万円、営業利益と経常利益が約1,350百万円となる。売上総利益率30%以上との目標値に関しては、同社は既に2009年9月期、2010年9月期において達成している。一方、売上高販売管理費15%の目標を達成するためには、売上の成長とコストコントロールが必要となるだろう。SR社の理解では、同社の販売管理費は「準固定費的」な性格が強い（「ビジネスモデル」の項参照）。しかし、極度の人件費抑制が営業社員のインセンティブ低下に結びつく可能性も踏まえれば、売上高販売管理費率15%以下の達成のためには、売上高成長率15%を達成していくことが、重要といえよう。SR社は、同社がこうした売上成長率を達成するためには、1）首都圏マンション着工戸数が少なくとも2009年、2010年のような極端に低い水準から回復をすること、2）同社が業界内でシェアアップを実現することなどが必要と考える。2011年11月時点において、首都圏マンション市場は回復傾向にあり、前者については良い方向に向かっているように思える。あとは、同社がいかにシェアアップを実現していくかを注視したい。

以上は、主力事業である建設技術者の人材派遣業についてであるが、「第2の柱」として新規事業を立ち上げていく意向である。2011年11月時点で、こうした新規事業がうまく立ち上がるか否かの判断材料はまだ十分とは言い難いが、同社は、「エンジニア」の人材派遣業や「保育園事業」、「デジタルサイネージ（電子看板、電子広告）」、「医療介護支援事業」の分野で「種まき」を行っている。将来的に「第2の柱」として育つか否か、「新芽」の動向も注目される。

TOPへ

事業内容

ビジネス

同社は、建設技術者派遣事業、エンジニア派遣事業、子育て支援事業、医療介護支援事業の4つのセグメントを抱える。2010年9月期までは建設技術者派遣事業と子育て支援事業の2つのセグメントのみであったが、2011年9月期中にM&Aによって子会社を増やし、それと同時にセグメントも増加した。

セグメント売上高・営業利益（百万円）	10年9月期 連結	11年9月期 連結
売上高	**4,862**	**6,817**
（前年比）	-11.3%	40.2%
建築技術者派遣事業	4,552	5,268
（前年比）	-10.9%	15.7%
エンジニア派遣事業	-	1,210
（前年比）	-	-
子育て支援事業	309	318
（前年比）	-	2.9%
医療介護支援事業	-	21
（前年比）	-	-
経常利益	**552**	**451**
（前年比）	-31.6%	-18.3%
（経常利益率）	11.4%	6.6%
建築技術者派遣事業	693	773
（前年比）	-	11.5%
（経常利益率）	15.2%	14.7%
エンジニア派遣事業	-	-1
（前年比）	-	-
（経常利益率）	-	-
子育て支援事業	-73	8
（前年比）	-	-
（経常利益率）	-	
医療介護支援事業	-	-47
（前年比）	-	-
（経常利益率）	-	-

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

建設技術者派遣事業

夢真本体（夢真ホールディングス）が行っている中核事業である。建設技術者派遣事業は、さらに建築技術サポート事業、施工図作図事業の2つに分けられる。

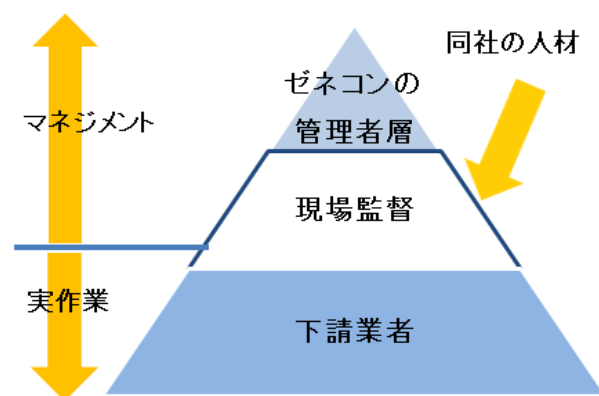
同社が行っているのは「特定派遣」であり、顧客と「労働者派遣契約」を締結し、同社の正社員を派遣。顧客は同社の従業員を直接的な指揮命令の下、必要な期間だけ業務に従事させることができる。この点、職を求める人材が「派遣社員」として企業に登録。その企業が顧客に人材を「派遣」する「一般派遣（登録型派遣）」とは異なる。

建設業界は、1）受注時期が不確定、2）建築現場が毎回異なる、3）納期が比較的短期間でかつその都度異なる、4）労働集約的産業、などの特徴を持つ。そのため、「特定の時期」に「特定期間」、「決まった人数」が必要になるという性質からアウトソーシングに適していると同社はコメントしている。他社は多様な業務のアウトソーシングを手掛けるが、同社は建築業を主なターゲットにしている。

建築技術サポート事業

同社の主力業務であり、1991年3月より長年に渡って行ってきた。建築会社との労働者派遣契約に基づき、施工管理技術者やCAD（Computer-Aided Design、コンピュータ支援による作図）オペレーターを派遣、建築現場での建築技術者をサポートする事業である。派遣される同社従業員の約8割が同社の正社員、残りが期間社員である。

同社の人材派遣事業について記載する前に、日本の建設業界の産業特性について説明する。日本の建設業界は「重層下請構造」という世界的にみて特殊な仕組みの上に成り立っている。つまり、ゼネコンは元請けした工事をサブコンと下請契約を結び、工事監理を主たる業務としている。ゼネコンの従業員が生産活動を行っているのではなく、実際の建設活動は下請契約を結んだサブコンが雇用する作業員によって行われているのである。ゼネコンとは発注者から直接建設工事をできる企業で、一般的には、大成建設株式会社（東証1部1801）、株式会社大林組（東証1部1802）、清水建設株式会社（東証1部1803）、鹿島建設株式会社（東証1部1812）、株式会社竹中工務店（非上場）、西松建設株式会社（東証1部1820）、前田建設工業株式会社（東証1部1824）、東急建設株式会社（東証1部1720）などの企業をさす。一方、サブコンとは元請者から建設工事の一部を請け負う業者である。一般的にサブコンとして挙げられるのは、株式会社関電工（東証1部1942）、株式会社きんでん（東証1部1944）、高砂熱学工業株式会社（東証1部1969）などの大手設備工事事業者である。こうした大手設備工事事業者は時として元請業者となることもある。また、こうした設備工事業以外にも大工工事業、鉄筋工事業、内装業といった職別工事業があり、これらをまとめてサブコンと呼ぶ。下請契約を結んだサブコンのなかには自ら労働者を雇い作業を行うこともあるが、業務をさらに小さい業者に再下請けさせるケースも多い。このように2次、3次と次々に再下請させることを「重層下請」と呼ぶ。

同社が技術者を派遣している施工管理とは、建築の基本設計（意匠図）に基づき、実際に建物を建築していく上で必要な総合的管理のことである。施工図の作成や修正、建築プロジェクトへ出入りする多数の協力業者、関連業務の調整から、最適な施工方法の指示に至るまで建築プロジェクト全体の進行を管理する業務のことをさす。より簡潔な表現をすれば、日本の建設業界が上述したような特有の「重層下請構造」で成り立つ中で、同社が派遣している施工管理技術者はいわば「現場監督」といえる。ゼネコンを始めとした元請業者の社員（管理者）と現場作業員（下請業者）の間に立ち、両者間のコミュニケーション、あるいはそのサポートを行うのが主な業務といえる。

出所：同社資料よりSR社作成

人材派遣・顧客別売上高 (百万円)	08年9月期	09年9月期	10年9月期
売上高	6,195	4,897	4,550
総合建設業（ゼネコン）	5,320	3,959	3,089
(構成比)	85.9%	80.8%	67.9%
建築周辺業（電気・設備）	170	481	720
(構成比)	2.7%	9.8%	15.8%
その他	705	938	741
(構成比)	11.4%	19.2%	16.3%
土木	111	123	123
内装・戸建など	594	632	618

出所：会社データよりSR社作成

同事業の売上高を顧客別にみると、2010年9月期でゼネコンが67.9%、建築周辺業（電気・設備）が15.8%、その他土木、内装・戸建などが16.3%となっている。ゼネコンの比率が低下傾向にあるが、ここ数年は建築周辺業やその他の需要が相対的に高かったためである。

売上構成比 順位	09年9月期	(構成比)	10年9月期	(構成比)	11年9月期	(構成比)
1	東急建設(株)	6.0%	東急建設(株)	7.3%	東急建設(株)	7.1%
2	鹿島建設(株)	4.3%	鹿島建設(株)	3.8%	(株)鴻池組	4.2%
3	前田建設工業(株)	3.8%	(株)鴻池組	3.5%	鹿島建設(株)	3.5%
4	京王建設工業(株)	3.7%	(株)竹中工務店	3.5%	(株)竹中工務店	2.9%
5	(株)鴻池組	3.5%	大和小田急建設(株)	3.0%	大和小田急建設(株)	2.7%
	上位5社計	21.3%	上位5社計	21.1%	上位5社計	20.4%

出所：会社データよりSR社作成

2011年9月期の顧客数は約750社。同社によれば、売上高上位5社の構成比が約20%、同上位20社で構成比が約30%とのことであり、特に特定顧客の売上が偏っているというわけではない。物件のタイプで一番多いのはマンションであり、ゼネコン向けの売上でいえばマンションが60%、オフィスが10%、商業施設が10%程度の割合になる（出所：同社、2011年9月期）。

同社のビジネスで特徴的な点は2点。1）同社の社員が若いこと、2）業務の大半を首都圏に特化していることである。

雇用者 年齢構成	夢真	建設業界	全業種
20代	62.1%	14.4%	19.1%
30代	17.5%	22.7%	24.0%
40代	9.3%	22.4%	21.6%
50代	11.1%	40.5%	35.3%

出所：会社データ、経済産業省よりSR社作成

建設業界は、雇用者に占める50代の比率は40%超、40代の比率は約22%であり、40歳以下の比率が少ないなど中高齢化が進んでいる。これは1990.年代に入り、バブルが崩壊するなか、建設業界が新規採用を抑制してきたためである。一方、同社の社員の年齢構成は20代が約62%と大半を占める。建設作業現場は、寒暖の差や雨風にさらされるなど過酷であること、若手は単価が安く、フットワークの軽いなどの傾向もあって、若手への需要が高いようだ。同社はそうした顧客の要望に応える格好で、若手を中心に採用、建設作業現場に送りこんでいる。同社の20代社員のうち入社3年目までの比率が約8割の模様。入社直後1週間から2週間の社内研修を経て、いきなり現場に行くケースが大半のようだ。同社によれば入社1年目の社員は、知識、経験は少ないが、建築現場で問われるのは、技術力よりもコミュニケーション能力であるとのことであり、そのためにOJTを重視しているとコメントしている。

地域別 (人)	東京	大阪	名古屋	合計
新入社員	72	0	0	72
女性社員	123	16	1	140
男性社員	289	18	7	314
期間社員	139	30	2	171
合計	623	64	10	697
派遣割合	89.4%	9.2%	1.4%	100.0%

出所：会社データよりSR社作成

また、同社の派遣エリアは東京が全体の約89%を占める。2009年の日本におけるマンション着工戸数のうち、首都圏の占める比率は51.2%（出所：国土交通省）。首都圏は地方に比べて仕事量が多いが、同社の場合はさらに集中的に経営資源を投下していることになる。同社も以前は、札幌や仙台、福岡などで派遣を行っていたが採算が悪かったため地方の事務所を閉鎖し、現在の体制になっている。

同社内の技術者数は2011年9月末で893人。1現場当たりの同社からの派遣人数は規模次第。1現場当たり1人から2人が基本だが、大きな規模

の現場では10人に上るケースもある模様。契約は月単位であり、基本8時間労働、週休二日制で、それ以外の勤務時間には残業代が付く格好になる。

一方、同社内の営業員数は2011年9月末で約40人程度の模様。営業活動はチームというよりは各自に任されているとのことだ。新規顧客獲得のための営業活動も行っているが、顧客と長い付き合いがあることから、基本的に既存客の新たな建築現場に対して技術者の派遣を提案するケースが多いようだ。

施工図作図事業

設計事務所としてスタートした同社だが、質の高い建築の提供には、意匠設計だけでなく施工図が重要な役割を果たすことに注目し、事業を変化・拡大させてきた。施工図は生産設計図とも呼ばれ、設計図だけでは表すことの出来ない、建築の機能、耐久性、耐候性、美観、作業工程、コストなどから見直しを加え集約した図面のことである。同社は設計図の作図をゼネコンなどから請負っている。同社は、建築図面の低価格化という業界ニーズに対応するため、作図業務を中国（上海、大連）、ベトナムの提携会社に外注している。ベトナムの会社は元々、YUMESHIN VIETNAM CO., LTD.として1996年に設立した子会社であったが、2009年に連結対象から外している。

同社によれば、施工図作図事業の売上総利益率は70%、営業利益率は40%程度とのことである。

建築技術サポート事業との関連でいえば、営業社員は両事業とも共通である。また、建築現場のワークフローとしては、現場がスタートする前に、施工図の依頼があり、現場がスタートした後には、建築技術サポート事業で派遣されたCADオペレーターが手直しを行うなど、一つの現場で両事業に対する需要が違うタイミングで発生する。

総合人材サービス事業

元々、子会社であった株式会社夢真コミュニケーションズが行っていたが2008年の合併によって、夢真単体に取り込まれた。売上の大半が保育士の派遣である。

（労働者派遣法改正案と同社業務との関係）

労働者派遣法改正案が仮に成立したとしても、業績インパクトは軽微であると同社はコメントしている。労働者派遣法改正案の骨子は、1）登録型派遣の原則禁止（専門26業務は例外）、2）製造業派遣の原則禁止（1年を超える常用雇用は例外）3）日雇い派遣の原則禁止（日々、または2ヵ月以内の労働者派遣を禁止）、4）派遣先労働者との均衡を考慮（派遣労働者の賃金等の決定の際に均衡を考慮する）など。同社の場合、技術者の派遣は常用雇用のため基本的に影響はないが、約2割を占める期間社員が影響を受ける。ただし、仮に労働者派遣法が改正された場合でも3年間の猶予期間が設けられる見込みであるほか、同社は期間社員を年間雇用、あるいは常用雇用に切り替えることで対応可能であるとコメントしている。

子育て支援事業

同社は子会社である株式会社我喜大笑（がきだいしょう）を通じて、認可・認証保育所を展開している。また、保育士及び一般事務派遣も手掛けている（大半が保育士）。2011年11月時点で運営施設は認証保育所（認証保育所については「市場とバリューチェーン」を参照）が2つ（東京、横浜）、無認可保育所が1つである。我喜大笑社の設立は2009年10月。しかし、事業フェーズとしては、保育事業に参入して無認可保育所を開設することを第一段階とするならば、第二段階である認可・認証保育園の開設を経て、今後は認可・認証保育所を拡大する段階へと移行しつつある。

エンジニア派遣事業

2011年9月期中に買収した、株式会社夢テクノロジー（旧株式会社フルキャストテクノロジー）、株式会社ユニテックソフトを通じて事業を行っている。夢テクノロジー社が行っているのが、自動車・電気機器・半導体メーカーへのエンジニア派遣事業であり、ユニテックソフト社はシステムエンジニア派遣事業を営んでいる。

医療介護支援事業

株式会社夢真メディカルサポートが同事業を手掛けている。2011年7月1日に東京都文京区及び板橋区にそれぞれデイサービス施設を開設し、その運営を行っている。また、同事業では、医師・歯科医の開業支援も行っていくとしている。

ビジネスモデル

建設技術者派遣事業

売上高は同社の派遣する技術者（施工管理技術者、CADオペレーター）の人数と派遣期間（時間）、請求単価に応じて決まる。請求単価は技術者のスキルや年齢などに応じて決まる。同社によれば、顧客からの値引き要請はあるが、若手（＝相対的に安価）の人材を同社ほど大量に送り込める会社は業界内に存在しないということで、単価は概ね安定しているようだ。従って、売上高は派遣する社員の人数とその期間によって決まることになる。

売上原価は労務費が大半である。ただし、「特定派遣業」である同社をみる際に重要な点としては、仕事がなく社員を建築現場に派遣していない間においても賃金が発生するという点である。賃金の増減を短期間にフレキシブルに行うのが難しいこと、上記のように請求単価が概ね安定していることを合せて考えれば、スプレッド（請求単価－支払単価）は概ね一定であると想定できよう。従って、売上総利益率の変動は主に稼働率（建築現場に派遣されている技術者数÷技術者数）に連動するといえる。ただし、労務費は「固定費」というよりは「準固定費」に近いとSR社は考える。なぜならば、建設現場の環境の厳しさや社員の独立心など様々な要因によって、同社の社員の平均勤続年数は3年5ヵ月（2010年9月期）と短い。従って、複数年に渡ってみる際には、「入口」の「採用」を絞れば、技術者数の増減を通じて労務費を変動させることができることになる。

販売管理費は大半が人件費である。過去の財務指標をみる限り、同社は販売管理費の人件費もある程度コントロール（売上とともに変動する傾向がある）しており、こちらもやはり「準固定費」といえそうだ。

保育園事業

同社によれば、保育園開設の初期費用（敷金込）は、約5,000万円。内訳は半分程度が改装費、残りの費用が備品、消耗品、仲介手数料、広告費などとなる。

認証保育所は、児童の保護者と保育所（事業者）が直接契約を結ぶ（認可保育所は保護者と市町村が契約を結ぶ）。保護者によって支払われる保育料は、市町村によって異なるが、同一市町村内の保育所では原則一定である。また、市町村と事業者が契約を結び、市町村から事業者に児童の年齢に応じた補助金が支払われる。同社の場合、東京都の補助金は約2,000万円程度とのことである。

一方、費用に占める構成比が高いのは保育士の給与など人件費であり、その他家賃や管理費などとなる。収支に関して、同社は通期で黒字化するのは2012年9月期だが、月間では2011年9月期中に黒字化したとコメントしている。

東京都認証保育所220施設を対象に調査した結果（2008年実施、「認証保育所の運営状況に関する調査」結果報告書、学習院大学教授 鈴木亘氏）に基づけば、赤字となっている保育所の割合は17.4%、認証保育所の営業利益率は平均6%とのことである。売上高に占める補助金の比率は平均67.4%となっており、実態は補助金頼みであるが、利益が挙げられる事業であることはわかる。なお、売上高人件費率は68.6%であり、人件費のインパクトの大きさを物語っている。

収益性・財務指標

他に上場している建設業向けの人材派遣業者が存在しないため、相対比較は難しい。また、人材派遣業以外の多角化をめざした形跡が、2006年9月期、2007年9月期にみられる。ただし、人材派遣業に経営資源を集中した2008年9月期から2010年9月期をみる限り、自己資本利益率（ROE）、総資産利益率（ROA）は高い水準にあるということはできよう（2011年9月期は企業買収や新規事業の立ち上げ等に伴い、当期純利益の水準が低い）。

収益性 (百万円)	07年9月期 連結	08年9月期 連結	09年9月期 単体	10年9月期 連結	11年9月期 連結
売上総利益	4,562	2,037	1,759	1,490	1,899
売上総利益率	11.7%	28.8%	32.1%	30.7%	27.9%
営業利益	288	489	756	520	543
営業利益率	0.7%	6.9%	13.8%	10.7%	8.0%
EBITDA	326	516	782	554	627
EBITDA マージン	0.8%	7.3%	14.3%	11.4%	9.2%
利益率(マージン)	-0.1%	4.9%	12.4%	8.9%	1.5%
財務指標					
総資産利益率(ROA)	-0.1%	4.7%	12.9%	8.6%	1.7%
自己資本純利益率(ROE)	-1.6%	18.3%	33.2%	20.9%	5.5%
総資産回転率	1.36	0.95	1.04	0.97	1.16
運転資金(百万円)	2,206.2	1,094.4	735.4	714.1	1,417.0
流動比率	136.2%	210.5%	183.1%	274.8%	115.2%
当座比率	96.8%	172.6%	158.5%	245.5%	107.5%
営業活動によるCF/流動負債	-0.09	0.14	0.57	0.42	0.23
負債比率	163.7%	52.6%	28.1%	35.9%	55.7%
営業活動によるCF/負債合計	-0.2	0.1	0.3	0.2	0.1
運転資金増減	-10,304	-1,112	-359	-21	703

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

参考までに、一般事務派遣業者である株式会社パソナグループ（東証1部2168）の財務指標をみると、2010年5月期のROAは0.4%、ROEは1.0%である。同じくテンプホールディングス株式会社（東証1部2181）は2010年3月期のROAが3.9%、ROEは6.2%である。デュポン分析によって、同社とパソナグループ社、テンプホールディングス社の比較を行うと、同社のROA、ROEの高さは売上高純利益率が主因であることがわかる。さらに、売上高純利益率の高さの要因を探ると、売上総利益率に起因している。同社の2010年9月期の売上高総利益率は30.7%とパソナグループ社の20.0%（2010年5月期）、テンプホールディングス社の16.8%（2010年3月期）との比較で水準の高さが際立つ格好になる。この売上総利益率の高さについては、1）建築業務に特化しており、請求単価がパソナグループ社などの一般派遣業よりも高いこと、2）若い社員を中心に派遣しているため、支払い単価を一定水準に抑制できること、3）結果としてスプレッドが取れることとSR社は推測している。

一方、同社のような特定派遣は一般派遣とは異なり、派遣期間が短いというリスクも負っている。例えば、一般事務派遣で3年ほど同じ会社に派遣されるケースは特に珍しくないが、同社のような建築現場への派遣であれば、3ヵ月から6ヵ月の期間で仕事が終わってしまう。こうした期間リスクが稼働率の変動に示される。ただし、同社は厳しい事業環境下にあった2008年9月期、2009年9月期においても相応の売上総利益率の水準を保っており、一定の不況抵抗力を兼ね備えているといえそうだ（2008年9月期の平均稼働率は89.9%、2009年9月期は同92.5%）。

グループ会社

2011年1月末時点で同社のグループ会社は下記のようになる。

- 株式会社我喜大笑（出資比率86.36%）：保育所の運営事業
- 株式会社ユニテックソフト（出資比率90%）：システムエンジニア派遣事業など
- 株式会社夢テクノロジー（出資比率84.56%）：エンジニア派遣事業など
- 株式会社夢真メディカルサポート（出資比率100%）：医療および医療施設の経営に関するコンサルティグ業務など

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み

- 建築現場での実績、上場していることによる知名度：「信用力」が仕事量を左右するといっても過言ではない建設業界において、同社が長年積み重ねてきた実績、上場していることによる知名度は他社にはない武器といえよう。建設業向けの人材派遣という点で競合他社の数は多いが、同社を含めた上位の業者に仕事量が集中している。実績が信用力を高め、仕事量の増加につながり、それがさらに実績を生むという好循環の発生が、こうした傾向を生んだとSR社は考えており、こうした傾向は今後も強まるものとみている。また、同業他社で上場している企業はない。そのため、同社の知名度は顧客であるゼネコン等にとって相対的に高く、かつ同社に関する情報量の多さが信頼感につながっているものと思われる。

- トップマネジメントの経営経験：佐藤代表取締役会長兼社長は1970年に設計事務所を創業して以来、長年経営者として手腕をふるってきた。日本の数ある上場企業の中でも、40年超の経営経験を持つトップマネジメントはそう多くはないだろう。積極的な拡大をめざした2005年から2007年を、（創業来初めてともいえる）大きな失敗であったと佐藤会長はコメントしている。ただし、素直に失敗を認め、再度2003年の上場時の姿に戻すべく素早く手を売った同氏の経営判断は、大いに評価されるべきものであったとSR社は考える。同氏の経営者としての長年の経験が経営判断のスピードや若手社員の活用など、同社の強みに繋がっているものといえよう。
- 若手社員の活用力：建設業の高齢化が進展するなか、同社は建築現場でニーズの高い若手社員を積極的に採用、現場に送り込んできた。同業他社が経験・スキルを重視し、中高年社員を中心とした人員構成であるのに対し、同社は、元気はつらつとした若手社員に対し、入社間もないころから現場での実践経験を積ませ、結果としてスキルを身につけさせる「現場重視」の手法を採っている。同社の高い収益性は、こうした「現場重視」のやり方が正解であった可能性を示唆していよう。

弱み

- 建設市場の成長ポテンシャルの欠如：同社の主力事業である人材派遣業は、国内（特に首都圏）建設業の市場動向に大きく左右される。「市場とバリューチェーン」の項にも記載している通り、首都圏人口の増加も予想されるため、建設業の先行きを悲観する必要はないだろう。しかし、どんどん拡大していくような成長市場であるとは言い難い。そのため、同社が高成長を保つためには、継続的なシェアアップを実現するか、新規事業を立ち上げるしか方法はない。
- 会長への依存：同社は経営方針や事業戦略の決定において、佐藤代表取締役会長兼社長に強く依存しているものとSR社では理解している。具体的に佐藤氏の退任予定などがあるわけではないが、何らかの理由により業務遂行が困難になった場合、同社の事業戦略や経営成績に影響を与える可能性がある。特に、新規事業が立ち上がる前に、そういった事態が起きると同社の中長期的な業績に重大な影響を与えかねない。そのためにも、新規事業の立ち上げと次期経営陣の育成を確実に、しかし迅速に進めることが望まれる。
- 好況期への対応：同社の強みである若手社員の活用力が、好況期も維持できるかどうかSR社は若干懐疑的にみている。特に数字等で立証できるわけではないが、あまり景気が良すぎると、若手社員の独立志向が強まる、あるいは他業界も含めた採用競争の激化などを通じて、同社の技術者の不足に繋がるのではないかと考えるためだ。特に、少子高齢化が進展するなか、好況期の新卒採用は今まで以上に難しくなることが想定される。当然ながら、技術者の不足は同社の機会損失につながる。この点については、佐藤代表取締役会長兼社長も、（同様の趣旨で）ある程度景気が悪い方がこのビジネスはやり易いとコメントしている。

TOPへ

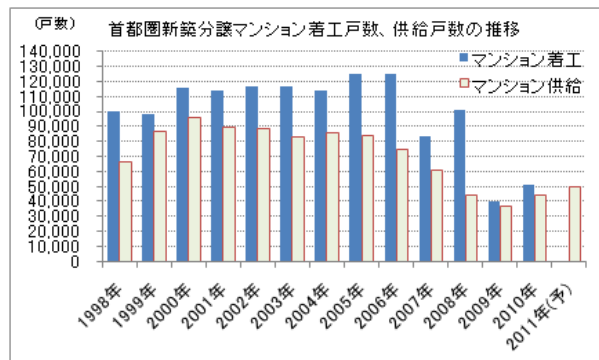
市場とバリューチェーン

首都圏マンション市場

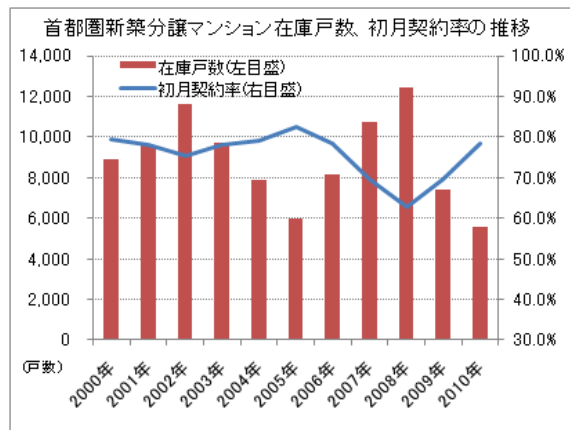
同社の売上に占める比率の高い首都圏マンションの市場動向について記載する。

首都圏マンション(戸)	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年(予)
着工	124,991	125,271	83,502	100,726	40,041	51,372	-
新規供給物件							
供給	84,148	74,463	61,021	43,733	36,376	44,535	50,000
販売	78,703	66,769	51,155	34,242	30,780	40,467	-
販売率	93.5%	89.7%	83.8%	78.3%	84.6%	90.9%	-
初月販売率	82.5%	78.3%	69.7%	62.7%	69.7%	78.4%	-
分譲中在庫	5,987	8,173	10,763	12,427	7,389	5,600	-
価格(万円)	4,108	4,200	4,644	4,775	4,535	4,716	-
㎡単価	54.5	55.5	61.4	65.0	64.2	66.4	-

出所:国土交通省、不動産経済研究所、長谷工よりSR社作成

2010年の首都圏マンション着工戸数は51,372戸。2006年（過去最高水準）の125,271戸と比べれば、約4割の水準に留まる。しかし、前年比28.3%増と2009年の水準からは回復した。

出所：国土交通省、不動産経済研究所よりSR社作成

首都圏マンション着工に関しては、2000年以降、概ね10万戸から13万戸の水準で推移していたが、2007年に改正建築基準法（2007年6月施行）の影響や販売価格水準の上昇によるマンション販売の不振から83,502戸へと急激に減少した。2008年には一旦盛り返したものの、2009年はリーマンショック以降の雇用・所得環境悪化に伴うマンション需要の落ち込み（マンション販売業者の在庫増加）、不動産業者の業況悪化などによって40,041戸と大幅な落ち込みとなっていた。

2010年の回復は、低金利の継続、一時期上昇した住宅価格が下がったことに加えて、各種住宅取得支援策による下支え効果があり、新築マンションに対する需要が回復してきたためである。販売状況を示す初月契約率（販売開始月の契約率）は、2005年をピークに低下が続いたが、2008年以降改善し、2010年には好不調の目安とされる70%を上回る78.4%となった。同時に販売在庫戸数も減少傾向で推移している。

出所：不動産経済研究所よりSR社作成

不動産経済研究所の発表する首都圏マンション供給戸数によれば、2011年は前年比12.3%増の50,000戸が見込まれている。着工から販売開始まで平均半年程度のタイムラグあるため、供給戸数は着工戸数の遅行指標であって、供給戸数の先行指標である着工戸数が同様の推移を辿るとは限らない。しかし、在庫の減少傾向からは首都圏新築マンションが在庫循環的にもマンションデベロッパーがプロジェクトの着工を増加させる局面に入ったと判断される。そのため、2011年も首都圏マンション着工戸数は前年比増になるとSR社は推測する。なお、長谷工総合研究所は2011年から2015年にかけての首都圏マンションの潜在需要を年間6万戸と推計している。

長期的な視点から首都圏マンション市場を展望するに当たり、需要サイドで重要なのは人口増加率であろう。日本の総人口は2004年をピークに減少を始めているが、首都圏の人口は引き続き増加傾向にある。理由は、他の都道府県から首都圏への人口移動が進んでいることによる。一般的にこうした「都市化率」の高まりは、経済水準の高まりとともに、製造業や非製造業が多く立地していて生産性の高い産業が集積する地域（＝都市圏）に人々が集中する動きと説明することができる。1995年から2000年にかけての人口増加は849千人。2000年から2005年にかけての人口増加は973千人であり、年間150千人超のペースで増加してきたことがわかる。2006年以降もペースは鈍化したが、100千人超のペースで増加し続けてきた。こうした人口の増加によって、地方の住宅需要が縮小するなか、首都圏の住宅需要は高水準を維持してきた。ちなみに日本の首都圏人口は世界のメガ都市圏のなかでも断トツで1位、世界最大である。

首都圏人口推移（千人）	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
東京	11,543	11,850	12,325	12,405	12,488	12,552	12,596
（前年比）				0.6%	0.7%	0.5%	0.4%
神奈川	8,152	8,391	8,676	8,710	8,754	8,784	8,815
（前年比）				0.4%	0.5%	0.3%	0.4%
埼玉	6,696	6,875	6,974	6,989	7,003	7,019	7,041
（前年比）				0.2%	0.2%	0.2%	0.3%
千葉	5,744	5,869	5,983	5,999	6,019	6,039	6,060
（前年比）				0.3%	0.3%	0.3%	0.3%
首都圏	32,136	32,985	33,958	34,103	34,264	34,394	34,512
（前年比）				0.4%	0.5%	0.4%	0.3%
(増減)		849	973	145	161	130	118

出所:総務省よりSR社作成

国立社会保障・人口問題研究所の予測よると、首都圏人口は2015年まで増加を続ける見込みである。この点、先に記載した長谷工総合研究所の予想と整合的といえよう。

首都圏人口長期予測（千人）	2009	2015	2020	2025
東京	12,596	13,059	13,104	13,047
(増減)		463	45	-57
神奈川	8,815	9,018	8,993	8,896
(増減)		203	-25	-97
埼玉	7,041	7,035	6,923	6,752
(増減)		-6	-111	-171
千葉	6,060	6,087	6,008	5,879
(増減)		27	-78	-129
首都圏	34,512	35,198	35,029	34,574
(増減)		686	-169	-455

出所:国立社会保障・人口問題研究所よりSR社作成

しかし、2020年、2025年とより長期のスパンでみると首都圏人口も減少が見込まれている。加えて、国土交通省の「住宅市場の市場機能に関する調査」によれば、分譲マンションの取得形態は一次取得者が約80%を占めている。つまり、消費者の嗜好が変わらないとの前提に立つならば、マンション市場は一次取得者である20代、30代の人口減少の影響を受けることということになる。20代、30代の人口減少率は首都圏人口全体よりも落ち込みが大きいものと人口問題研究所の予測にも示されている。従って、長期的な視点に立ってみれば、市場を楽観視することは許されない。おそらく、マンションデベロッパーと住宅メーカーとの間で、40代以上の年齢層の囲い込み競争が起きるものと推測される。仮にマンションデベロッパーがシェアを拡大するならば、ゼネコンへの発注を通じて、同社の技術者派遣へと需要が波及しよう。一方、住宅メーカーへの需要が増加した場合は、ゼネコンを介さないため、同社への恩恵は少ないものと思われる。

保育所の事業環境

次に同社が第二の柱として育てようとしている、保育園ビジネスの経営環境について記載する。

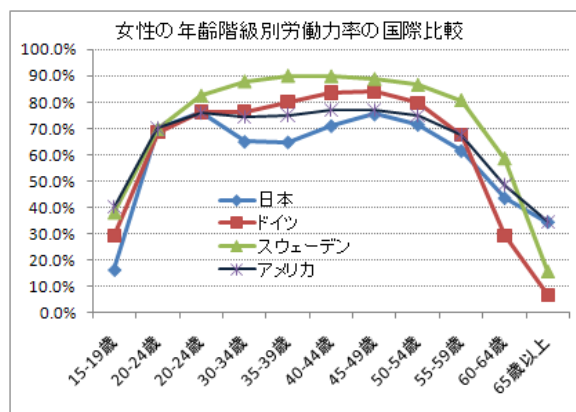
同社が保育園事業に参入した理由として、国内における大量の待機児童の存在がきっかけである。待機児童とは、保育所（認可保育所）入所申請をしているにも係わらず、希望する保育所の施設定員を超過するなどの理由で入所できない状態にある児童をいう。厚生労働省によれば、2010年4月時点で待機児童数は26,275人。うち半数が都市部（東京、埼玉、千葉、神奈川、京都、大阪、兵庫）に集中している。

保育所は国・地方自治体からの補助金がある「認可保育所」と補助金のない「認可外保育所」がある。認可保育所は2010年4月時点で全国に約2万3千施設ある。補助金の支援があるので利用料が安い。一方で調理室や屋外遊技場の付けたり、0歳児3人に保育士1人を最低配置しなければならないなど基準が厳しく決まっている。こうした「認可保育所」には市町村が運営するものと、民間事業者が運営するものがある。2000年の児童福祉法改正によって、従来からの社会福祉法人に加え、株式会社も保育事業に参入することが可能となった。

なお、自治体によって認可外保育所に独自に補助金を出す例もあり、東京都は都の独自基準を満たす保育所を「認証保育所」として指定した上で、補助金を出している。「認証保育所」は、認可保育所に比べて、児童1人当たりの基準面積などが緩和されているが、それでもクリアするハードルは高いようである。「認証保育所」は主に民間事業者によって運営されている。

保育所数、待機児童数（年）		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
保育所数		22,272	22,355	22,490	22,570	22,699	22,848	22,909	22,925	23,068
定員数	（千人）	1,958	1,990	2,028	2,053	2,079	2,105	2,121	2,132	2,158
待機児童数	（千人）	25	26	24	23	20	18	20	25	26

出所: 厚生労働省「保育所の状況」

待機児童が増える要因としては、共働き世帯の増加、核家族化の進行などを背景に、日中においても子供の面倒をみることができる専業主婦などが減少傾向にあり、保育所への需要が増加していることが挙げられる。加えて、初期投資が高額であること、子供の命を預かるというリスクを背負うことからオペレーションが難しいことなどを理由に保育所数はあまり増加しておらず、需給不均衡が発生していることが要因である。

出所：総務省よりSR社作成

日本の女性の労働状況について、各国の労働力人口比率（いずれも2008年）をみると、日本の女性の労働力率（15歳以上人口に占める労働力人口の割合）は過去より上昇しているとはいえ、30歳台は依然として低い。30歳台の底を挟んで両側が高くなるいわゆるM字カーブの形が顕著である。30歳台の労働力率については、女性の労働力人口比率が最も高いスウェーデンと比較すると、約20%の差がある。この点に関して、育児休暇制度の問題のほか、保育所の未整備も一因とされている。

日本経済の直面する生産年齢人口（年齢別人口のうち労働力の中核をなす15歳以上65歳未満の人口層）の減少という問題に対処するために、主に3つの方法が挙げられる。第一に出生率を上げること、第二に外国人移住者の受け入れを拡大すること、第三に労働力率を上げることである。政府（自民党政権、民主党政権を問わず）はいずれも推し進めようとしているが、労働力率の上昇対策として後押ししているのが、高齢者雇用と女性の労働参加である。認可保育園への補助金はこの一環である。つまり、保育所に対する潜在需要は高く、政府が後押ししているということがいえる。仮に日本の少子高齢化が進展したとしても、都市部を中心に女性の労働力率が高まる限りにおいては、待機児童の数は減らず、保育所に対するニーズは持続するものとSR社は考える。

参入障壁

人材派遣事業

建設業向けの人材派遣という点で競合他社の数が多いことに示されるように、参入障壁は高くない。ただし、会社としての実績、および実績の積み重ねに基づく信用が問われる事業であり、大手業者になるのは必ずしも容易ではないといえるだろう。建設業の産業特性として、受注産業であるという点が挙げられる。いうまでもないが、顧客からの注文が先であり、その後に生産が行われる。顧客にとっては要求した品質、性能が確保されているかは、引き渡しの時までわからない。そのため、過去の実績に裏付けられた信用、および信用に基づく顧客（デベロッパーなど）との信頼関係が極めて重要な意味を持つ。同様のことは、同社と同社の顧客である建設業にもいえることである。つまり、参入障壁は高くないが、実績、信用、信頼関係を積み上げ、「勝ち組」として生存していくのは一部の企業に限られるといえよう。

保育園事業

保育園事業の参入障壁は、認可・認証を取得することである。仮に無認可保育園を運営したとしても、児童を集めるのが難しいほか、補助金が得られないため、収益性に影響する。また、認可・認証を得るためには一定の初期投資が必要となる。その上、認可・認証を取得したとしても、子供の命を預かるというリスクを背負うことからオペレーションが難しい。そのため、運営実績を基に事業者が選別される傾向があるものとSR社は考える。そのため、参入障壁は比較的高いものと考えられる。

競合環境

人材派遣事業

建設業向けの人材派遣という点では競合他社の数は多い。同社によれば、約100社程度が同様の業務を行っているとのことだ。しかし、業界内での寡占化が進んでおり、上位5社で約5割のシェア、上位10社で約75%のシェアを占めている模様だ。業界内の大手を順に挙げると、株式会社エヌ・アンド・シー（非上場）、大林ファシリティーズ株式会社（大林組社の子会社）、テッケン興産株式会社（鉄建建設株式会社（東証1部1815）の子会社）、日揮プロジェクトサービス株式会社（日揮株式会社（東証1部1963）の子会社）、株式会社池下設計（非上場）となる。同社のシェアは5位に位置し、業界内でのシェアは7%程度とのことだ。

同社は独立系だが、業界内にゼネコンの子会社が数多くみられる点が特徴である。ゼネコン子会社の例としては他にも、株式会社アクト・テクニカルサポート（鹿島建設社の子会社）や大成スタッフサービス株式会社（大成建設社子会社）などが挙げられる。こうした子会社は親会社であるゼネコンに専ら人材を派遣しており、親会社同士が競合する先には派遣を行っていない（もしくは行えていない）ものと推測される。そのため、ゼネコンと等距離の位置する同社のような独立系の果たす役割が大きいといえよう。また、「事業概要」の項で記載したように同社は「若手」社員を積極的に建設現場に派遣している点が大きな特徴の一つである。同社によれば、競合他社は元々ゼネコンの社員であった人材を採用し、よりベテラン層の社員を中心に派遣を行っている模様である。従って、競合は激しいが、同社は一定のポジションを確立しているといえるだろう。

保育園事業

保育園事業を展開する民間事業者としては、トップの株式会社JPホールディングスを始め、ピジョン株式会社（東証1部7956）、コンビ株式会社（東証1部7935）、株式会社ベネッセコーポレーション（東証1部9783）、アートコーポレーション株式会社（東証1部9030）、株式会社こどもの森（非上場）などが挙げられる。競合環境は緩いとはいい難い。しかし、市場のポテンシャルもあるだけに、需要と競合状況を併せてみていく必要があるだろう。

TOPへ

経営戦略

建築業務を主なターゲットとした特定派遣業者として、1）若手社員中心の構成、2）首都圏に特化、など独自色を打ち出している。稼動率の変動によって、利益率の上下はあるものの、こうした独自色が業界内での大手の一角としてのポジションを占めていること、高い利益率などに結びついているものとSR社は理解している。M&Aによる拡大戦略を実施。総合建設業をめざした時期（2005年から2007年）もあったが、その後は本業への経営資源の集中を進めた。

2012年9月期において、主力の建築技術者派遣事業では、建設市場の動向や建設現場における人手不足の状況などを踏まえた上で、1）技術者採用の強化、2）営業力の強化、などを進めている。特に、1）技術者採用の強化については、各企業が採用を控えている環境をローコストで優秀な人材を採用するチャンスとみて、採用を積極化している。

また、同社は、既存事業だけでは長期的な成長は難しいとの認識の下、新たな成長の芽を他の事業に見出していく方針である。具体的には、既に立ち上げ済みの保育園事業で運営施設の更なる拡大を図るほか、2010年10月夢真メディカルサポート社を設立、医療及び医療施設の経営に関するコンサルティング業務などを進めていくとしている。また、2011年1月には、ユニテックソフト社を子会社化。近年急速に発展し、今後も市場規模拡大が予想されているデジタルサイネージ（電子看板・電子広告）事業を立ち上げていくとのことだ。同社によれば、デジタルサイネージの2010年の市場規模は600億円、2015年の市場規模は1,500億円と推測されている。同社は、こうした新規事業をあくまで成長の原動力と位置付けており、既存事業とのシナジーなどは重視していない。幾つか事業を試みて、成功した事業を「第二の柱」として育てていく方針であるとコメントしている。

TOPへ

過去の財務諸表

概略

業績概況（参考）

2011年9月期第3四半期実績

2011年7月29日、同社は2011年9月期第3四半期決算を発表した。

2011年9月期第3四半期累計期間の売上高は前年比17.6%増の4,273百万円であった。内訳は稼動率改善（平均稼動率は96.6%、2010年9月期第3四半期累計期間：91.2%）、技術者数の増加（技術者数は2011年6月末で823名、2010年6月末は699名）などによって、夢真単体の売上高が前年比12.4%増の4,075百万円となったほか、ユニテックソフト社の新規連結化などが寄与した。

同社は夢真単体の稼動率改善要因として以下の4点を指摘している

1）建設現場の増加

2）ゼネコン社員の東北地方出向による首都圏の技術者減少

3）夢真単体による積極的な営業活動の成果

4）建設業界全体のコスト意識の改善（同社のような外部の若い現場監督を活用しようという動き）

営業利益は前年比11.7%増の471百万円となった。内訳は夢真単体の営業利益が前年比23.6%増の608百万円となったが、保育園事業を営む我喜大笑社が85百万円の営業損失、2011年7月から医療介護支援事業を営む夢真メディカルサポート事業が33百万円の営業損失、ユニテックソフト社が11百万円の営業損失となるなど、新規事業への投資負担が影響した格好だ。

経常利益は社債発行費30百万円を営業外費用で計上した（営業外費用合計は155百万円）こともあったが、前年比5.2%増の475百万円となった。

当期純利益は前年比28.4%減の196百万円となったが、当期純利益が減益となった要因としては、評価制引当額（資産計上していない繰延税金資産）の減少によって実効税率が通常に戻ったことが主因である。

2011年9月期通期会社予想は据え置かれた。

2011年9月期第2四半期実績

2011年**4**月**28**日、同社は2011年9月期第2四半期決算を発表した。

2011年9月期第2四半期累計期間（上期）の売上高は前年比11.1%増の2,869百万円であった。内訳は稼動率改善（平均稼動率は97.7%、2010年9月期上期：94.6%）や残業時間の増加によって、夢真単体の売上高が前年比7.9%増の2,783百万円となったほか、ユニテックソフト社の新規連結化などが寄与した。

一方、営業利益は前年比1.8%増の364百万円に留まった。夢真単体の営業利益は前年比12.0%増の450百万円となったが、保育園事業を営む我喜大笑社が56百万円の営業損失、2011年7月から医療介護支援事業を営む予定となっている夢真メディカルサポート事業が20百万円の営業損失となるなど、新規事業への投資負担が影響した格好だ。

経常利益は社債発行費30百万円を営業外費用で計上した（営業外費用合計は104百万円）ことにより、前年比1.5%減の365百万円となった。また、当期純利益は前年比44.6%減の160百万円となったが、当期純利益が減益となった要因としては、評価制引当額の減少によって実効税率が通常に戻ったことが主因である。

フルキャストテクノロジー社の子会社化

同社は株式会社フルキャストテクノロジー（JASDAQ 2458）の株券を公開買付けによって取得、2011年5月31日付で子会社化した。取得価額は1,707百万円であり、同社の株式所有比率は83.56%となった。

フルキャストテクノロジー社はエンジニアアウトソーシング事業を主な業務としているが、同社によれば今回の子会社化は将来の成長に向けた投資であり、今後は建築業以外の人材派遣分野も強化していく方針であるとのことだ。フルキャストテクノロジー社の前期（2010年9月期）の実績は売上高：4,290百万円、営業利益：257百万円、経常利益：256百万円、当期純利益：220百万円。同総資産：2,268百万円、純資産：1,424百万円、有利子負債：50百万円、現預金：1,209百万円であった。同社はフルキャストテクノロジー社の今後の業績に関し、取引先を再び拡大することなどによって、経常利益で300百万円から400万円程度、さらに改善余地があるとみている。

東日本大震災影響

2011年3月に発生した東日本大震災の同社に対する影響は限定的であった。一方、震災後の復興の過程で業績にプラスの影響があるだろうと同社はみている。同社は2011年5月16日に復興支援拠点として仙台営業所を開設、以下の1）から4）の支援を行っていくとしている。

1）建築・土木に知識の深い技術者をボランティアとして派遣し、被災した人々を支援する

2）東北地方での採用を強化し、就職支援する

3）土木技術者を派遣し、インフラ復旧を支援する

4）施工管理技術者を派遣し、仮設住宅からマンション建設まで、建築工事を支援する

仙台営業所は2011年5月末の時点では、2）のフェーズにあり、150名から200名の人員を東北地方で採用中である。今後、3）、4）のフェーズを経て、業績にプラスの影響が出てくることになろう。同社は、半年先ぐらいから仮設住宅の建設的が始まり、その他インフラ復旧やマンション建設も合せて2年から3年タームで業務量が拡大していくとみている。

2011年9月期第1四半期実績

2011年1月31日、同社は2011年9月期第1四半期決算を発表した。

同社は前年同期の2010年9月期第1四半期において単体実績しか開示していない。そのため、2011年3月期第1四半期の業績を単体実績でみると、以下のようになる。

- 売上高：1,361百万円（前年比9.0%増）
- 売上総利益：438百万円（前年比16.4%増、売上総利益率は32.1%と前年同期より2.0%上昇）
- 営業利益：203百万円（前年比39.5%増、営業利益率は14.9%と前年同期より3.3%上昇）
- 経常利益：204百万円（前年比20.1%増、経常利益率は15.0%と前年同期より1.4%上昇）
- 純利益：121百万円（前年比10.3%増）

単体実績について、同社は売上高が前年比増収になった理由として、主力派遣先である首都圏マンション着工の戸数が住宅ローン減税などを起因として回復したことを挙げている。また、営業増益については、コスト管理の見直しによって、売上高販管費率が17.3%と前年同期より1.2%低下したことも寄与したとコメントしている。

単体実績を計画対比でみれば、達成率は売上高が102.4%、売上総利益が108.3%、営業利益が111.3%と総じて計画を上回った。同社はこの点について、2010年10月、11月、12月と第1四半期の全ての月で稼働率が95%を超えて推移したことが理由であるとしている。なお、需要の増加に技術者の供給が間に合わず、一部機会ロスも発生したとのことだ。今後に関して、同社は更なる需要増加を見込み、引き続き技術者の増員・確保に力を入れていく方針とコメントしている。

TOPへ

損益計算書

損益計算書(百万円)	07年9月期 連結	08年9月期 連結	09年9月期 単体	10年9月期 連結	11年9月期 連結	12年9月期 会社予想
売上高	**38,831**	**7,080**	**5,483**	**4,862**	**6,817**	**11,000**
前年比	-6.6%	-81.8%	-22.6%	-11.3%	40.2%	61.4%
売上原価	34,269	5,043	3,723	3,371	4,918	
売上総利益	**4,562**	**2,037**	**1,759**	**1,490**	**1,899**	
売上総利益率	11.7%	28.8%	32.1%	30.7%	27.9%	
販売費及び一般管理費	4,273	1,548	1,003	970	1,357	
売上高販管費比率	11.0%	21.9%	18.3%	20.0%	19.9%	
営業利益	**288**	**489**	**756**	**520**	**543**	**1,250**
前年比	-65.6%	69.7%	54.5%	-31.2%	4.4%	130.3%
営業利益率	0.7%	6.9%	13.8%	10.7%	8.0%	11.4%
営業外収益	579	125	199	185	232	
営業外費用	623	243	147	152	324	
経常利益	**245**	**372**	**807**	**552**	**451**	**1,350**
前年比	-81.0%	51.9%	117.1%	-31.6%	-18.3%	199.1%
経常利益率	0.6%	5.3%	14.7%	11.4%	6.6%	12.3%
特別利益	4,090	265	25	84	7	
特別損失	3,863	261	164	150	145	
法人税等	668	38	-11	78	219	
税率	141.3%	10.0%	-1.7%	16.0%	69.7%	
当期純利益	**-42**	**349**	**679**	**431**	**102**	**700**
前年比	-160.5%	-927.5%	94.5%	-36.5%	-76.3%	584.7%
利益率(マージン)	-0.1%	4.9%	12.4%	8.9%	1.5%	6.4%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2006年9月期

売上高は2005年9月期の約6.4倍の41,555百万円となった。2005年9月期より不動産・建設事業において積極的なM&Aを行ったほか、子会社の新設による事業拡大を行ったことから売上高は大幅に拡大した。営業利益は、前年比139.5%増の837百万円となった。人材派遣事業の増益に加え、新設した不動産・建設事業の営業利益が寄与した。

2007年9月期

売上高は前年比6.6%減の38,831百万円となった。期中に設備工事（株式会社夢真総合設備）、総合建設業（勝村建設株式会社）、不動産販売仲介業（株式会社夢真アーバンフロンティア）、証券業（夢真証券株式会社）などの子会社を売却したことが前年比で減収となった要因である。営業利益は前年比65.6%減の288百万円。不動産・建設事業において営業損失519百万円（2006年9月期は営業利益159百万円）を計上したことが響いた。

2008年9月期

売上高は前年比81.8%減の7,080百万円となった。減収の主因は、人材派遣業に経営資源を集中するために、2007年9月期に子会社の売却を進めたためである。一方、営業利益は不動産・建設事業、その他事業などの営業損失が子会社売却によって縮小したため、前年比69.7%増の489百万円となった。

2009年9月期

売上高は前年比22.6%減の5, 483百万円。これは建築基準法の改正に伴う確認審査の厳格化やマンションの販売不振などの影響で、住宅の新規着工件数が大幅に減少、建設現場の人材アウトソーシング需要が落ち込んだことによる。一方、営業利益は前年比54.5%増の756百万円となった。これは、同社がフレックスタイム制を導入して残業時間を抑制するなど販売管理費の削減に努めたためである。

2010年9月期

売上高は前年比11.3%減の4,862百万円となった。人材派遣事業の主要顧客である建設各社が厳しい経営環境に直面したことなどから、需要が

低調に推移。工事現場の予算が縮小されるなかで、電気・設備工事や土木工事といった建設周辺分野への需要開拓を推し進めたが、前年比で減収となった。営業利益は減収影響を主因に前年比31.2%減の520百万円となった。

過去の会社予想と実績の差異

期初会社予想と実績（百万円）	07年9月期 連結	08年9月期 連結	09年9月期 単体	10年9月期 連結	11年9月期 連結
売上高（期初予想）	78,500	8,100	6,250	5,120	5,200
売上高（実績）	38,831	7,080	5,483	4,862	6,817
期初会予と実績の格差	**-50.5%**	**-12.6%**	**-12.3%**	**-5.0%**	**31.1%**
営業利益（期初予想）	-	1,050	680	710	620
営業利益（実績）	288	489	756	520	543
期初会予と実績の格差	**-**	**-53.4%**	**11.2%**	**-26.8%**	**-12.5%**
経常利益（期初予想）	3,800	900	652	750	620
経常利益（実績）	245	372	807	552	451
期初会予と実績の格差	**-93.6%**	**-58.7%**	**23.8%**	**-26.4%**	**-27.2%**
当期利益（期初予想）	2,000	510	603	560	350
当期利益（実績）	-42	349	679	431	102
期初会予と実績の格差	**-**	**-31.5%**	**12.6%**	**-23.0%**	**-70.8%**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2006年9月期以降をみると、業界環境が厳しかったこともあり、期初予想を実績が下回る傾向にある。

TOPへ

貸借対照表

貸借対照表（百万円）	07年9月期 連結	08年9月期 連結	09年9月期 単体	10年9月期 連結	11年9月期 連結
資産					
現金・預金	3,080	2,105	1,710	2,020	2,304
売掛金	2,142	1,107	744	721	1,425
貸倒引当金	-59	-167	-17	-37	-74
たな卸資産	90	2	1	1	1
その他	2,008	666	354	322	260
流動資産合計	**7,261**	**3,713**	**2,816**	**3,027**	**3,917**
建物	535	746	792	703	864
減価償却累計額	23	37	57	69	103
土地	593	642	664	578	578
有形固定資産合計	1,129	1,360	1,405	1,230	1,388
投資その他の資産合計	**907**	**542**	**641**	**788**	**566**
無形固定資産合計	**14**	**2**	**40**	**36**	**759**
固定資産合計	**2,050**	**1,905**	**2,086**	**2,055**	**2,713**
資産合計	**9,311**	**5,618**	**4,902**	**5,082**	**6,630**
負債					
買掛金	26	14	10	8	10
短期有利子負債	4,096	1,195	1,119	702	2,195
未払費用	428	299	225	262	521
その他	782	255	184	130	674
流動負債合計	**5,333**	**1,764**	**1,538**	**1,102**	**3,400**
長期有利子負債	2,078	1,922	1,198	2,020	1,088
その他	10	7	5	4	384
固定負債合計	**2,088**	**1,929**	**1,203**	**2,024**	**1,472**
負債合計	**7,421**	**3,692**	**2,740**	**3,126**	**4,872**
純資産					
資本金	805	805	805	805	805
資本剰余金	868	868	868	868	868
利益剰余金	650	927	1,460	1,693	1,670
自己株式	-678	-678	-975	-1,375	-1,770
少数株主持分	236	0	0	2	193
純資産合計	**1,891**	**1,925**	**2,161**	**1,956**	**1,757**
運転資金	2,206	1,094	735	714	1,417
有利子負債合計	6,174	3,117	2,317	2,722	3,284
ネット・デット	3,095	1,012	606	702	979

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

資産

同社の資産は主に新規連結子会社化と連結除外によって大きく変動してきた。

2004年9月末の総資産は5,313百万円であったが、朝日エンジニアリング株式会社（環境プラントの運転維持管理事業）、住宅検査株式会社（住宅検査事業）、近畿工業株式会社（電気設備工事事業）を相次いで買収したことによって、2005年9月末の総資産は21,880百万円へと拡大した。また、夢真証券社、夢真総合設備社（旧社名、近畿工業社および丸紅設備株式会社）、株式会社夢真コミュニケーションズ（旧社名、株式会社ブレイントラスト）、勝村建設社などを子会社化し、2006年9月末の総資産は47,944百万円となった。

もっとも、2007年9月期よりそれまでとは逆に本業への経営資源の集中を開始した。夢真総合設備社、勝村建設社、夢真アーバンフロンティア社、夢真証券社の売却を進め、2007年9月末の総資産は9,311百万円と大幅に減少。また、夢真キャピタル社の売却などによって2008年9月末

の総資産は5,618百万円へとさらに縮小した。

負債

2004年9月末の有利子負債残高は2,630百万円であったが、2005年9月末10,974百万円、2006年9月末23,702百万円と大幅に増加した。これは積極的なM&Aや子会社の新設により事業拡大を進めたためである。もっとも、その後本業への経営資源の集中を進めたために、有利子負債残高は減少傾向にある。

純資産

純資産は主に当期純利益あるいは当期純損失の計上に基づく内部留保の増減や自己株式取得によって変動してきた。 2006年9月期に7.1%まで落ち込んだ純資産比率（2003年9月期は同55.6%）は、その後の財務リストラなどによって2011年9月期には26.5%まで回復している。

一株当りデータ (円)	07年9月期 連結	08年9月期 連結	09年9月期 単体	10年9月期 連結	11年9月期 連結
期末発行済株式数（千株）	**74,573**	**74,573**	**74,573**	**74,573**	**74,573**
EPS	-0.6	4.9	9.9	6.7	1.4
EPS（潜在株式調整後）	-	-	-	-	-
DPS	-	2.0	3.0	2.0	2.0
BPS	23.1	26.8	32.3	31.3	26.6

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

TOPへ

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 (百万円)	07年9月期 連結	08年9月期 連結	09年9月期 単体	10年9月期 連結	11年9月期 連結
営業活動によるキャッシュフロー(1)	-1,392	504	941	558	528
投資活動によるキャッシュフロー(2)	5,900	1,670	82	-498	-409
FCF (1+2)	**4,507**	**2,174**	**1,024**	**60**	**119**
財務活動によるキャッシュフロー	**-13,071**	**-3,105**	**-1,237**	**-178**	**4**
減価償却費及びのれん償却費 (A)	38	27	26	35	84
設備投資 (B)	2,036	22	-49	135	-80
運転資金増減 (C)	-10,304	-1,112	-359	-21	703
単純FCF (NI+A+B-C)	**12,336**	**1,509**	**1,015**	**621**	**-596**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

営業キャッシュフロー

当期純損益や運転資金の増減によって主に変動してきた。2006年9月期と2007年9月期にマイナスとなった。2006年9月期は運転資金が急増したことによる。また、2007年9月期は当期純損失となったことが主因である。

投資キャッシュフロー

投資有価証券の取得あるいは売却によって主に変動してきた。

財務キャッシュフロー

2006年9月期までは業容拡大に伴う借入金や社債発行によってプラスとなる傾向にあったが、2007年9月期以降は借入金の返済や社債償還を進め、マイナスで推移する傾向にある。

単純フリーキャッシュフロー

当期純損益や運転資金増減によって主に変動してきた。

TOPへ

その他情報

沿革

1990年10月 組織を株式会社に変更するとともに、株式会社夢真に商号を変更

1991年3月 業務請負事業を本格的に開始

1996年12月 ベトナムにYUMESHIN VIETNAM CO., LTD.（2009年解散）を設立

1997年4月 東京都豊島区に株式会社ユメノテクノ（2000年に精算）を設立、労働者派遣事業分野に参入

2001年6月 カラー施工図の試作開始

2003年9月 大阪証券取引所ヘラクレスに株式上場

2005年4月 純粋持株会社に移行して、社名を「株式会社夢真ホールディングス」に変更、施工図作図事業・建設施工管理の請負事業を新設の株式会社夢真に承継

2005年5月 朝日エンジニアリング株式会社（後に株式会社夢真エンジニアリングに社名変更）を株式取得により子会社化

2005年7月　住宅検査株式会社（後に住宅検査夢真株式会社に社名変更）を第三者割当増資引受により子会社化

2005年9月　近畿工業株式会社（2006年3月に夢真総合設備社と合併）を株式取得により子会社化

2005年10月　夢真証券株式会社を設立

2005年11月　丸紅設備株式会社（後に株式会社夢真総合設備に社名変更）を株式取得により子会社化

2005年11月　株式会社夢真テクノスタッフサービスを子会社化

2005年11月　株式会社ブレイントラスト（後に株式会社夢真コミュニケーションズに社名変更）を簡易株式交換により子会社化

2006年3月　株式会社夢真キャピタルを株式取得により子会社化

2006年3月　三和ハウス株式会社（後に株式会社夢真アーバンフロンティアに社名変更）を株式取得により子会社化

2006年7月　勝村建設株式会社を株式取得により子会社化

2007年2月　株式会社夢真不動産販売を株式取得により子会社化

2007年3月　夢真総合設備社の全株式をフュートラムキャピタル株式会社へ譲渡

2007年4月　勝村建設社の全株式をさくらグローバルマネジメント株式会社へ譲渡

2007年5月　夢真コミュニケーションズ社が夢真テクノスタッフサービス社と合併

2007年6月　夢真証券社の全株式を株式会社ハーベストフューチャーズへ譲渡

2007年9月　夢真アーバンフロンティア社の全株式をタマホーム株式会社へ譲渡

2007年9月　夢真エンジニアリング社の全株式を株式会社ジャフコ（東証1部8595）へ譲渡

2007年10月　夢真社を吸収合併

2008年2月　夢真キャピタル社を株式会社BBH（JASDAQスタンダード3719）に譲渡

2008年10月　夢真コミュニケーションズ社を吸収合併

2009年10月　株式会社我喜大笑を設立

2010年7月　株式会社夢真メディカルサポートを設立

2010年10月　市場統合によりJASDAQ市場へ

2011年1月　株式会社ユニテックソフトを株式取得により子会社化

2011年5月　株式会社フルキャストテクノロジーを子会社化

創業は1970年、現代表取締役会長兼社長の佐藤真吾氏が建築設計事務所を個人創業したことが始まりである。その後有限会社佐藤建築設計事務所を経て、事業規模拡大のため1990年10月に組織を株式会社に改組するとともに、商号を株式会社夢真に変更した。人材派遣ビジネスは1997年に開始。また、2005年以降、総合建設業をめざし、M&Aによる拡大戦略を進めたが、事業環境や経営効率の悪化などを背景に、買収した企業を全て売却。その後は本来の中核事業であった建設業界の人材ビジネスに事業の選択と集中を進めた。

TOPへ

ニュース&トピックス

2011年7月

2011年7月29日、同社は2011年9月期第3四半期決算を発表した。

2011年5月

2011年5月27日、同社は株式会社フルキャストテクノロジーに対する公開買付けの結果、フルキャストテクノロジー社が2011年5月31日付で同社の連結子会社となる予定であると発表した。

2011年4月

2011年4月27日、同社は2011年9月期第2四半期決算を発表した。

2011年4月8日、同社は同社と株式会社フルキャストホールディングス（東証1部4848）が株式会社フルキャストテクノロジーに対する公開買付けに関する合意書を締結したと発表した。同社によれば詳細は下記のようになる。

公開買付けを行う理由

フルキャストテクノロジー社の電子（半導体）、電気、自動車産業向けの技術者派遣事業が同社の新たな事業の柱となり、同社が「総合人材派遣会社」をめざす上で足掛かりになりうると判断したため

公開買付けの主要条件

- 買付価格：株式1株あたり35,320円以上
- 買付株数：38,864株（発行済株式数の約68.6%）
- 買付開始日：2011年5月2日以前

2011年3月

2011年3月25日、同社は、同日開催の取締役会において、復興支援拠点として仙台営業所を2011年4月初旬に開設することを決議したと発表した。同社によれば詳細は以下のようになる。

開設の理由

3月11日に発生した「東北地方太平洋沖地震」を受けて、復興を支援するため

支援の内容

以下の1）から4）の支援を行う

1）建築・土木に知識の深い技術者をボランティアとして派遣し、被災した人々を支援する

2）東北地方での採用を強化し、就職支援する

3）土木技術者を派遣し、インフラ復旧を支援する

4）施工管理技術者を派遣し、仮設住宅からマンション建設まで、建築工事を支援する

今後の見通し

本件による2011年9月期の業績への影響などは判明次第適時開示する。

2011年3月14日、同社は、3月11日に発生した「東北地方太平洋沖地震」の2011年3月14日時点における影響について、「人的被害および設備等への被害は報告を受けておらず、操業に影響はない」とコメントした。

TOPへ

トップ経営者

佐藤真吾代表取締役会長兼社長は、23歳のときに個人で佐藤建築設計事務所（現在の同社）を創業し、現在まで至る。同社では佐藤氏がキーパーソンであり、戦略と経営方針の策定を同氏が主に行っている。

TOPへ

配当

配当に関し、同社は業績連動型の利益配分を基本方針としている。具体的には、配当性向30%を目安として配当を行うとしている。

TOPへ

従業員

同社の2010年9月期末時点の連結ベースの社員数は1,000名（単体982名）である。単体の社員の平均年齢は32.4歳、平均年収は341万円、平均勤続年数は3.5年である。

TOPへ

大株主

第2位の株主である、投資事業有限組合DRCIとは、DRCキャピタル株式会社が運営する投資ファンドのことをさす。DRCキャピタル株式会社の代表取締役である青松英男氏はマッキンゼー・アンド・カンパニー、JPモルガン、ロスチャイルド・ジャパン社などを経て、DRCキャピタル社を設立した人物であり、佐藤真吾代表取締役会長兼社長の知人である。

TOPへ

IR活動

同社は半期ごとに決算説明会を開催し、IR情報を日本語のみで公表している。

TOPへ

SR社の現在のレポートカバレッジ

2011年 12月 20日時点

- あいホールディングス(3076) (最終更新日: 12/02/11)
- アンリツ(6754) (最終更新日: 12/15/11)
- イエローハット(9882) (最終更新日: 12/02/11)
- インテリジェントウェイブ(4847) (最終更新日: 12/14/11)
- エイブルCHINTAIホールディングス(3272) (最終更新日: 12/19/11)
- エレコム(6750) (最終更新日: 12/05/11)
- エン・ジャパン(4849) (最終更新日: 11/29/11)
- オンワードホールディングス(8016) (最終更新日: 12/02/11)
- クリーク·アンド·リバー社(4763) (最終更新日: 10/26/11)
- グランディハウス(8999) (最終更新日: 12/06/11)
- ゲームカード・ジョイコホールディングス(6249) (最終更新日: 12/16/11)
- シップヘルスケアホールディングス (3360) (最終更新日: 12/09/11)
- ジェイアイエヌ(3046) (最終更新日: 12/19/11)
- ジャパンベストレスキューシステム(2453) (最終更新日: 11/25/11)
- スタートトゥデイ(3092) (最終更新日: 12/06/11)
- ダイセキ(9793) (最終更新日: 10/18/11)
- デジタルガレージ(4819) (最終更新日: 12/15/11)
- ドン・キホーテ(7532) (最終更新日: 12/14/11)
- ナノキャリア(4571) (最終更新日: 12/12/11)
- パルス(2738) (最終更新日: 09/02/11)
- パナソニック電工IS(4283) (最終更新日: 12/02/11)
- フィデック(8423) (最終更新日: 11/09/11)
- フィールズ(2767) (最終更新日: 12/15/11)
- フェローテック(6890) (最終更新日: 12/15/11)
- ベリテ(9904) (最終更新日: 12/08/11)
- ベルパーク(9441) (最終更新日: 12/06/11)
- メガネトップ(7541) (最終更新日: 12/15/11)
- メディネット(2370) (最終更新日: 12/02/11)
- ユビキタス(3858) (最終更新日: 11/28/11)
- ラウンドワン(4680) (最終更新日: 12/08/11)
- ヴィレッジヴァンガードコーポレーション(2769) (最終更新日: 12/15/11)
- 三城ホールディングス(7455) (最終更新日: 12/15/11)
- 夢真ホールディングス(2362) (最終更新日: 12/12/11)
- 日本駐車場開発(2353) (最終更新日: 12/19/11)

ディスクレーマー

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての決断を伝える意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該の対価受け取りについての約束に基づいたものです。